



OSTULÄBIRÄÄKIMISTE OSKUSTE TÄHTSUS

Raido Notton

24.01.2014

Eduka ostmise vajadus

- 5% parem ostuhind, mõjub kasumile samaväärselt kui 50% käive suurenemine (Äripäev 2011)
- Kuidas mõjutab edukas ostmine sinu ettevõtet, peret?
- Kõik võidavad !

Edukaks ostutehing eeldab plaani

- Tee plaan, mida on vaja osta järgneval aastal
- Leia partnerid kellega koos osta (mastaabisääst)
- Millal osta ja kellelt osta?
- Kuidas ja kellega alustada ostuläbirääkimisi ?
- Hinna alandamiseks on vaja head argumenti
- Edukas ostutehing on see, kui mõlemad pooled on rahul (võidan-võidan)

Kauple reaalsuse piirides, selleks tea toote marginaale

- Müügitmarginaali/müügikatte lisab kaupmees toote sellele hinnale, millega tema selle toote sai (see ei ole alati omahind millele lisatakse)
- Ära unusta, et kaupmees maksab müügitmarginaalilt ära kõik püsikulud
- Müügitmarginaalid võivad olla 0% kuni Näiteks Eesti ehitustarvete poes on ca 10%-70%
- Heade ostmise oskuste kasutamisel on pere aasta keskmine allahindlus 17%

Soovitused edukaks ostmiseks

- Tea, millest koosneb toote hind ja selle marginaal
- Vali õige isik kellega läbirääkimist alustada
- Alati peab olema valmis hea argument kaupmehele, miks peaks allahindlust saama
- Vali omavahel konkureerivad ettevõtted/tooted
- Vali suured edasimüüjad
- Võidetakse mahult (käibepõhine äri)
- Sõlmi partnertehing

Eduka ostja meelespea

- Planeerida põhjalikult ostuläbirääkimise protsess
- Näidata kaupmehele ennast, kui väga head ja vajalikku klienti
- Anda kaupmehele vajadusel mõista, et silmapiiril on ka teisi pakkumisi ja sarnaseid tooteid
- Ära näita kaupmehele kohest ostusoovi ja toote lojaalsust, pea läbirääkimisi
- Tasuta asjadesse suhtu kriitiliselt
- Kui soovid kaupmehelt ka edaspidi soodustust saada, tuleb võimalusel näidata talle oma lojaalsust

Eduka ostja meelespea

- Näita lojaalsust ka väikese hinnasoodustuse peale kui summad on väiksed - mitte joosta kohe teise kaupmehe juurde
- Kuluta vajadusel vahest mõni euro rohkem kaupmehe meeleheaks, hoides sellega järgnevalt ostult kokku sadu eurosid
- Oska alla kaubelda õiges kohas ja õigelt asjalt
- Tunneta kauplemise piire, et tehing ei muutuks ebamugavaks
- Vales kohas ja valel ajal kaubeldes võib kaotada rohkem, kui võita

Täna tähelepanu eest!